

РОСКОШЬ КАК БИЗНЕС- СТРАТЕГИЯ

СИСТЕМА СОЗДАНИЯ
КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА,
КОТОРЫЙ НЕВОЗМОЖНО
ЗАБЫТЬ

НИН
ДЖЕЙМС

Перевод
Оксаны Медве

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

МИ∞

УДК339.138
ББК 65.291.3
Д40

*Оригинальное название:
Exceptional Experiences: Five Luxury Levers
to Elevate Every Aspect of Your Business*

На русском языке публикуется впервые

Джеймс, Нин

Д40 Роскошь как бизнес-стратегия. Система создания клиентского опыта, который невозможно забыть / Нин Джеймс ; пер. с англ. О. Медведь. — Москва : МИФ, 2026. — 208 с. — (Tastemakers. Код красоты).

ISBN 978-5-00281-310-0

Почему одни компании становятся любимыми, а другие — просто «еще одним вариантом на рынке»? Нин Джеймс, более 20 лет работающая с люксовыми брендами, доказывает: дело не в цене и не в рекламе, а в том, какие эмоции получает клиент при взаимодействии с компанией. В этой книге она представляет пять принципов исключительного клиентского опыта, которые можно внедрить в любом бизнесе и при любом бюджете, чтобы создавать незабываемые впечатления, усиливать лояльность и превращать довольных клиентов в искренних сторонников бренда.

УДК 339.138
ББК 65.291.3

*Книга не пропагандирует употребление
алкоголя. Употребление алкоголя вредит
вашему здоровью.*

*В тексте неоднократно упоминаются
названия социальных сетей,
принадлежащих Meta Platforms Inc.,
признанной экстремистской организацией
на территории РФ.*

*Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может
быть воспроизведена в какой бы то
ни было форме без письменного разрешения
владельцев авторских прав.*

ISBN 978-5-00281-310-0

Copyright © 2025 by Neen James
This edition published by arrangement
with Transatlantic Literary Agency Inc.
and The Van Lear Agency LLC
© Издание на русском языке, перевод,
оформление. ООО «МИФ», 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

7	РОСКОШЬ — ЭТО ПРО ВАС
13	ЧАСТЬ I СУТЬ РОСКОШИ — НЕ В ВЕЩАХ, А В ОПЫТЕ
15	ГЛАВА 1 «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК» К ВЫСОКИМ ДОХОДАМ
37	ГЛАВА 2 КАК СТАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫМ
59	ГЛАВА 3 МОДЕЛЬ УЛУЧШЕНИЯ ОПЫТА
75	ЧАСТЬ II ПЯТЬ РЫЧАГОВ РОСКОШИ
77	ГЛАВА 4 ПРИВЛЕЧЬ ВНИМАНИЕ КЛИЕНТА К БРЕНДУ
95	ГЛАВА 5 ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ КЛИЕНТУ СИЛУ БРЕНДА
125	ГЛАВА 6 ВОЗВЫСИТЬ БРЕНД В ГЛАЗАХ КЛИЕНТА

- 147 ГЛАВА 7 ВОСХИТИТЬ
И ВДОХНОВИТЬ
КЛИЕНТА
- 161 ГЛАВА 8 ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ
ПЛОДАМИ СВОИХ
ТРУДОВ
- 191 СТРЕМИТЕСЬ К РОСКОШИ
- 197 ГРАН КРЮ
(ВМЕСТО БЛАГОДАРНОСТЕЙ)
- 204 ИСТОЧНИКИ
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ОПЫТА
- 205 ОБ АВТОРЕ
- 206 СОЗДАДИМ НЕЗАБЫВАЕМЫЕ
МОМЕНТЫ ВМЕСТЕ



**Почитать описание и заказать
в МИФе**

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:

